



« ab Augusta per Augusta »

## Sommaire

- |                                  |                            |
|----------------------------------|----------------------------|
| 2 - Le Mot du Directeur          | 16 - Nos BAC +5            |
| 3 - L'ICL : 100 ans d'excellence | 18 - L'ICL & le E-Business |
| 4 - Une pédagogie unique         | 20 - La Recherche          |
| 6 - Nos intervenants             | 21 - L'international       |
| 8 - 2 rythmes 2 rentrées         | 22 - La Formation Continue |
| 9 - Procédure d'admission        | 24 - Nos prestations       |
| 10 - Nos BAC +2                  | 26 - Nos associations      |
| 14 - Nos BAC +3                  |                            |



Bienvenue à  
l'ICL



## Le Mot du Directeur

Bienvenue à l'ICL,

Vous allez découvrir dans les pages qui vont suivre quelques facettes de notre école. En ma qualité de directeur laissez-moi avant toute chose, et au nom de tout le corps enseignant, des équipes pédagogiques, et de nos différents services carrières et entreprises, vous souhaiter la bienvenue à l'Institut de Commerce de Lyon. Toute notre équipe est heureuse et fière de vous présenter cette école d'excellence forgée par un siècle de pédagogie au service de nos apprenants.

Dans notre établissement, vous allez vite découvrir que ce n'est pas l'étudiant(e) qui s'adapte à l'école mais l'école qui s'adapte à l'étudiant(e). Ainsi la réussite à l'examen n'est pas votre problème mais le nôtre, car nous en sommes responsables. Comme nous sommes en responsabilité de votre employabilité et plus loin de votre efficacité.

Pour atteindre ces objectifs, nous nous impliquons. Chaque étudiant(e) nous est précieux. C'est la raison pour laquelle nous sommes particulièrement désireux aujourd'hui de

nous investir à vos côtés pour nous associer à votre réussite.

A l'ICL, chaque étudiant(e) est coaché(e) par un enseignant qui n'en coache qu'un seul, chaque étudiant(e) est parrainé(e) par un(e) étudiant(e) de l'année antérieure.

Si le Travail est évidemment le maître mot, vous apprendrez aussi à cultiver parmi nous, l'amitié et la cohésion.

Maintenant, tous ces mots couchés sur une plaquette ne sont rien au regard de l'expérience ICL.

C'est la raison pour laquelle je vous invite à participer à un cours, aux dates qui vous conviendront ; vous pourrez ainsi échanger avec nos étudiants et nos enseignants, pour vous rendre compte par vous-même que vous faites le bon choix : le choix de votre avenir.

Vous voulez choisir une école d'excellence ?

Alors choisissez l'ICL : nous saurons vous accueillir.

Hervé DIAZ - Directeur



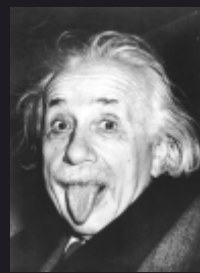
## L'ICL : 100 ans d'excellence

Créé en 1912, L'Institut de Commerce de Lyon est la plus ancienne école de commerce lyonnaise. Pendant la première moitié du XX<sup>ème</sup> siècle, l'ICL a formé des commis de banque avant de prendre un virage au lendemain de la seconde guerre mondiale pour devenir un pionnier de l'enseignement supérieur à Lyon. Intégrer l'ICL, c'est intégrer une école de tradition orientée vers la réussite.

Notre objectif est de préparer des cadres opérationnels dès la sortie d'études pour des entreprises de tous horizons et de tous secteurs d'activités. Cette aptitude passe par l'apprentissage d'un savoir-faire et d'un savoir-être depuis le post bac jusqu'au bac +5

Notre expertise est l'Entreprise, Nos formations visent à transmettre à nos étudiants non seulement toutes les compétences nécessaires à l'exercice des fonctions de direction, mais également les aptitudes indispensables pour devenir expert dans nos domaines d'excellence (fonction commerciale, marketing, communication, finances, gestion, ressources humaines...).

Ainsi, choisir l'Institut de Commerce de Lyon c'est choisir la garantie d'une expérience pédagogique exceptionnelle et un réseau d'élite que nous avons mis un siècle à bâtir.



Une idée : Penser vs. La Pensée  
L'Institut du Commerce de Lyon (ICL) est une vieille institution. Notre longue expérience pédagogique, un siècle d'histoire, nous a permis de savoir ce que nous sommes et ne sommes pas : l'ICL n'est pas une école de pensée, mais une école à penser.

Il n'est pas rare que nous formulions cette phrase en nos murs. Une école de pensée va enseigner une, des idées, et les transmettre avec cet aleva de s'enfermer dans une certaine rigidité dogmatique.

A l'ICL, notre pédagogie incite l'étudiant à garder et même à développer sa propre capacité à penser, mais surtout à douter ; ainsi notre « dessein n'est pas d'enseigner la méthode que chacun doit suivre pour conduire sa raison, mais seulement de faire voir [...] » en quelque sorte comment nous avons conduit la nôtre (Descartes)

Il n'y a pas de Vérité qui soit enseignée dans notre école, mais nous donnons à nos étudiants les clefs qui leur permettront de décider par eux-mêmes,

Nous leur apprenons ne pas prendre une posture cabalistique qui voudrait que les mots qu'ils entendent soient des idées, mais les invitons à rechercher toujours leur propre opinion. C'est là notre credo.

Une Valeur : la Liberté  
Face à cela, tout cours débute par la prise de parole des étudiants pour exprimer pensées et opinions, ses éventuelles différences, dans la libre expression des désaccords féconds. Nous nous rappellerons cette phrase de Voltaire : « je ne suis pas d'accord avec ce que vous dites, mais je me battrai toute ma vie pour que vous puissiez le dire. »  
Etudier à l'Institut du Commerce de Lyon, c'est par l'apprentissage de la réflexion, apprendre à exister en liberté.

C'est devenir l'artisan de son sort.  
Cela nous montre l'ampleur et la durée de cette tâche de mûrissement de l'esprit. Une vie d'apprenant sera en effet nécessaire à la construction du sens de sa propre vie.

Sur un plan pragmatique, il faut garder en mémoire que nos jeunes diplômés deviendront moins jeunes et leurs carrières ne seront désormais plus linéaires, mais entrecoupées d'expériences plus ou moins longues. L'enjeu n'est donc plus d'être employable au sortir de l'école mais d'être employable pendant toute sa carrière. C'est pour garantir leur adaptabilité que nous avons choisi une pédagogie unique : apprendre à apprendre.

Au cours de cette vie, notre étudiant qui aura appris à considérer les savoirs que nous lui aurons transmis comme des clefs et non comme une finalité, pourra construire sa propre pensée mais aussi s'adapter à un monde qui change. La connaissance et les savoirs que nos étudiants acquièrent, au sein de notre Ecole de Commerce les emmènent dans une démarche durable qui se poursuivra bien au-delà du diplôme, à une prise de conscience de leur volonté de liberté de penser, de croyance, d'être.

C'est la démarche même de notre pédagogie qui emmène nos étudiants à cette construction de leur propre espace de liberté, espace individuel et collectif au sein de la Société.

Nous formons des dirigeants. Cela sous-entend que nos étudiants ne sont pas simplement acteur de leur destin mais également de celui de plusieurs. Ils rayonnent.

Et il y a du sens à considérer que le siècle dit des Lumières et de Montesquieu demeure aujourd'hui encore une époque de référence s'agissant de l'histoire de la pensée humaine, de la

liberté, de la diffusion des savoirs et de la connaissance (l'Encyclopédie).

Un enjeu : devenir l'auteur de ses idées  
La réflexion doit non pas être éduquée, mais s'éduquer. Nous allons donc permettre l'acquisition de la rigueur nécessaire à la compréhension de ce qui sépare l'hypothèse de la certitude, le savoir de la Connaissance. Et apprendre à structurer sa réflexion grâce à ces nouveaux outils qui vous seront offerts..

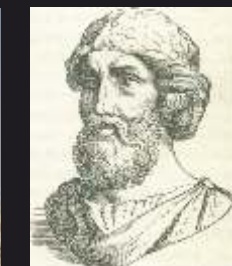
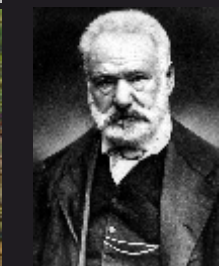
Et un jour vous direz peut être que lorsque vous êtes entré(e) à l'ICL, vous aviez beaucoup de certitudes et quelques doutes, et que diplômé, vous avez de nombreux doutes sur vos certitudes.

A l'instar de Descartes et Spinoza, pensez, doutez, mais agissez en respectant les vertus cardinales représentées dans notre blason : c'est l'essence même du travail qu'il vous reste à accomplir.

Au final, devenir l'auteur de ses idées, c'est aussi refuser savoirs faciles pour créer en quelque sorte une Pensée et un Savoir peut être pas uniques, mais certainement choisis.

Alors, permettre à l'étudiant d'acquérir savoirs, méthodes et connaissances pour devenir le seul auteur de ses idées, de ses actions, doit permettre qu'un diplômé de l'Institut du Commerce de Lyon soit un individu libre dans un monde libre, un homme ou une femme qui travaille et peut dire : « je suis, donc je pense ».

Voici en quelques mots posés sur une plaquette, un hommage modeste à ces héros qui ont participé à l'évolution des savoirs et de la Connaissance et dont vous avez couchées sur cette double page, quelques représentations





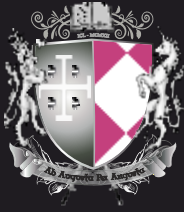
## Une pédagogie unique

A l'Institut du Commerce de Lyon, vous allez acquérir de la méthode, découvrir et comprendre votre place dans le monde, et ce, grâce à un processus pédagogique qui favorise les expériences plurielles en entreprises et l'enseignement de savoirs pluridisciplinaires au service de votre expertise commerciale. Chaque étudiant encadre un ou plusieurs projets en entreprises et manage pour ce faire, une dizaine de consultants juniors.

Grâce encore à la cohésion, par le partage, et la transmission de l'expérience, vous trouverez votre place au sein d'un édifice de connaissance, édifice universel, collectif, mais aussi individuel de la pensée et de la liberté.

Pour atteindre cet objectif, tous nos étudiants sont initiés à l'épistémologie et la Recherche par des enseignants universitaires renommés.

De la même façon, tous nos étudiants vont réaliser non pas une, mais plusieurs missions en entreprises. Car si l'alternance a prouvé largement ses vertus en termes d'employabilité, n'être qu'un simple alternant ne confère qu'une expérience monolithique d'un business model unique. Or c'est la confrontation des expériences qui enrichit l'étudiant. Chaque étudiant est donc invité à être Project Manager pour plusieurs entreprises et doit encadrer plusieurs projets dans des domaines aussi variés que le marketing, la communication, mais aussi la finance, la logistique, les RH... Ces nombreuses expériences vont donner à nos étudiants de la hauteur de vue, des références qui vont leur apprendre à réfléchir, à comparer, à analyser, avant de prendre une information pour un savoir. Voire pour une connaissance.



# Quelqu 'uns de nos nombreux intervenants...

 <p><b>T. Frejaville</b> Fondateur « Un'Amour de Café »</p>	 <p><b>L. Georges</b> Chargé de Mission</p>	 <p><b>A. Hebert</b> Expert Développement durable</p>	 <p><b>D. Petit</b> Animateur artistique</p>	 <p><b>M. Montet</b> Chargé de réseau pour l'ambassade des Etats-Unis</p>	 <p><b>B. Augier</b> Président Du Conseil des Prud 'hommes</p>	 <p><b>P. Prevost</b> Créateur de simulation de Gestion</p>	 <p><b>M. Benayem</b> Chef de mission en Cabinet d'expertise Comptable</p>	<p><b>E. Michaud</b> Informatique de Gestion</p>
 <p><b>C. Zihang</b> Attaché d'ambassade</p>	 <p><b>S. Gespacher</b> Professeur d'Anglais</p>	 <p><b>J. Hammouch</b> Responsable agence communication</p>	 <p><b>N. Grynbaum</b> Consultante en Marketing</p>	 <p><b>C. Lecot</b></p>	 <p><b>D. Guillaumont</b> Notaire</p>	 <p><b>S. Badet</b> Historien</p>	 <p><b>E. Regis</b> Chef de Projet Jeux Vidéo</p>	<p><b>M. Peretti</b> Docteur en Sociologie</p>
 <p><b>E. Cerruti</b> D.A.F.</p>	 <p><b>O. Girard</b> Chargé de Mission à l'ONU</p>	 <p><b>N. Grynbaum</b> Consultante en Marketing</p>	 <p><b>C. Lecot</b></p>	 <p><b>G. Finck</b> Conseil en Stratégie d'Entreprise</p>	 <p><b>D. Parisot</b> Huissier de Justice</p>	 <p><b>G. Vermander</b> Juriste propriété intellectuelle</p>	 <p><b>G. Dubouchet</b> Prof. Economie</p>	<p><b>H. Bergeron</b> Anglais des Affaires</p>
 <p><b>L. Carlotta</b> Gestionnaire de Fonds</p>	 <p><b>O. Gilles</b> Analyste systémique</p>	 <p><b>J. Benzioni</b> Directeur Cabinet AXA</p>	 <p><b>A. Meikonyan</b> Consultante Langue</p>	 <p><b>D. Bon</b> Directeur Financier</p>	 <p><b>Prof. J. Grange</b> Académie des Sciences de Shanghai</p>	 <p><b>B. Verny</b> Responsable de profit B to B</p>	 <p><b>H. Bendourou</b> Consul Général du Royaume du Maroc</p>	<p><b>S. Bendourou</b> Consul Général du Royaume du Maroc</p>
 <p><b>C. Le Corroller</b> Prof. Sciences Politiques</p>	 <p><b>M. Combe</b> Avocate</p>	 <p><b>P. Abramovici</b> Consultante RH</p>	 <p><b>H. Yeoh</b> Marketing Institute of Singapore</p>	 <p><b>C. Delapierre</b></p>	 <p><b>B. Bournier</b> Relations Presse Publicis</p>	 <p><b>A. Vionery</b> Professeur d'Allemand &amp; Russe</p>	 <p><b>S. Bendourou</b> Consul Général du Royaume du Maroc</p>	<p><b>S. Bendourou</b> Consul Général du Royaume du Maroc</p>



	<b>E. Guillermain</b> Expert webmarketing		<b>S. Réa</b> Chargé de mission internationale		<b>S. Zazoui</b> Capitaine de Police		<b>D. Bourbon</b> Consultant RH		<b>C. Roche</b> Consultant formateur		<b>D. Suissa</b> Consultant Formateur
	<b>G. Gremmion</b> Responsable Qualité Rolex		<b>M. Potiqueux</b> Conseil Import/export		<b>N Stewart</b> Consultante marketing HP		<b>I. Bony</b> Contrôleur de Gestion		<b>P. Fournié</b> Coach, consultant & formateur		<b>I. Claudé</b> Consultants Management du Changement
	<b>V. Jestin-Soyer</b> Docteur en droit social		<b>A. Soria</b> Europe Info Rhône Alpes		<b>H. Hellal</b> Mathématique Financière		<b>H. Bonnet</b> St Georges Expert financier		<b>B. Dumont</b> Consultant Stratégie & Management		<b>M. Collet</b> Consultant Internationale
	<b>R. Delaye</b> Professeur Chercheur		<b>G. Huissood</b> Consultante RHf		<b>G. Saint Léger</b> Docteur Science de gestion		<b>A. Beullard</b> Attaché d'ambassade		<b>P. Coulaty</b> Gestion de Projet Développement Durable		<b>D. Rebillat</b> Contrôleur de Gestion
	<b>E. Alfonso</b> MA European Business		<b>P.-L. Matagrín</b> Avocat		<b>H. Ghannad</b> Stratégie & Organisation		<b>P. Bernachon</b> Gestionnaire de Fonds KBL Richelieu		<b>C. Danthéz</b> Relations Entreprise		<b>C. Farudja</b> Infographiste
	<b>J.-P. Gibboz</b> Management Inter-Culturel		<b>J. Vasquez</b> Knowledge Manager		<b>R. Bec</b> Président BNX		<b>H. Diaz</b> Directeur		<b>J-M. Chevassus</b> Gestion de Fond KBL Richelieu	et de nombreux autres...	



# 2 rythmes

classique

alterné

Choisir de suivre ses études en rythme classique, c'est choisir de réserver son temps à sa formation et à la préparation de son diplôme.

Ce rythme permet de profiter pleinement de la vie étudiante et de se laisser l'opportunité de choisir des options et des modules complémentaires proposés par l'Institut de Commerce de Lyon.

Ce système représente de nombreux avantages. L'étudiant a ainsi la chance de préparer sereinement et pleinement son avenir.

Le rythme classique autorise en effet l'apprentissage de nombreuses spécialités ce qui permet à l'étudiant de choisir à son rythme, le métier qu'il souhaite exercer en développant l'expertise nécessaire.

En définitive, l'étudiant classique a la chance de pouvoir construire son projet personnel dans une totale liberté d'esprit.



Suivre son cursus en rythme alterné représente un choix décisif pour les étudiants.

Ils entreront ainsi directement dans le monde de l'entreprise au sein de laquelle ils passeront 60 à 80 % de leurs temps. La formation en rythme alterné nécessite une très grande motivation, une forte capacité d'adaptation, d'organisation et un gros volume de travail.

Choisir ce rythme c'est bénéficier d'un véritable tremplin professionnel, d'un facilitateur d'emploi.

Ce système offre plusieurs avantages :

- Un coût de formation pris en charge par l'entreprise
- Un salaire constant et évolutif
- Un CV attractif (expérience professionnelle)

En définitive, faire le choix de l'alternance c'est faire le choix de l'employabilité



# 2 rentrées

## 1 procédure d'admission



L'entrée à l'ICL se fait selon un processus défini et identique pour tous les niveaux d'admission :

- a partir d'un **BAC** validé, pour intégrer nos premières années **Bachelor 1** ou **BTS**
- a partir d'un **BAC +2** validé pour intégrer notre 3ème année de **Bachelor 3** (Chargé d'Affaires)
- a partir d'un **BAC +3** validé pour intégrer notre cycle de **Master** (Ingénieur d'Affaires)
- a partir d'un **BAC +4** validé pour intégrer notre **Master 2ème année** (Ingénieur d'Affaires)

Pour chaque admission, 5 étapes sont nécessaires à l'intégration au sein de notre établissement

4 dates de Concours

## Les 5 étapes...



① Premier Contact avec le staff pour récupérer et remplir le dossier de candidature

② Le candidat est invité à assister à des cours afin de vérifier si notre offre correspond à ses attentes. Cela permet également à nos candidats de nouer des amitiés avant l'intégration

③ Deux entretiens: avec notre service pédagogique et avec notre service entreprises

④ Concours d'évaluation

⑤ Intégration

1er Samedi  
de Février

1er Samedi  
d'Avril

1er Samedi  
de Juin

1er Samedi  
de Septembre

# B.T.S.

Le Brevet de Technicien Supérieur (BTS) est un diplôme d'état obtenu suite à une formation supérieure de deux ans. Ce diplôme est un véritable sésame tant pour la recherche d'emploi que pour l'accès aux cycles supérieurs. Plébiscité par le monde professionnel, le BTS permet d'acquérir de vraies connaissances techniques, managériales et générales. Ce diplôme passant par un cursus alternant ou classique, permet également l'intégration de filière BAC +3 et BAC +5

## B.T.S. MUC

Management des Unités Commerciales

Ce BTS a pour but de former des spécialistes capables de gérer comme de développer l'activité commerciale.

### Enseignements

Français	7 %
Anglais	10 %
Economie d'entreprise	6 %
Economie générale	6 %
Droit	6 %
Communication	3 %
Management des Unités Commerciales	16 %
Gestion de la Relation Commerciale	18 %
Développement de l'Unité Commerciale	20 %
Informatique Commerciale	8 %

## B.T.S. NRC

Négociation Relations Clients

Ce BTS forme des commerciaux capable de développer une activité et représenter l'image de l'entreprise

### Enseignements

Français	6 %
Anglais	10 %
Economie d'entreprise	6 %
Economie générale	7 %
Droit	7 %
Gestion de Clientèle	17 %
Management de l'Equipe Commerciale	10 %
Relations Client	17 %
Gestion de Projet	20 %

# BAC



# C + 2



## B.T.S. CI

Commerce Internationale

Les titulaires de ce BTS contribuent au développement international de l'entreprise sur les marchés étrangers dans un contexte de mondialisation

Enseignements	
Informatique Commerciale	5 %
Langues	21 %
Prospection & Suivi de Clientèle	11 %
Communication & Management Interculturelle	3 %
Négociation Ventes	5 %
Negociation Ventes IVE	4 %
Gestion des Opérations Import/Export	12 %
Etude et veille des marchés étrangers	11 %
Environnement Juridique & Economique	21 %
Culture Générale & Expression	7 %

## B.T.S. TPL

Transport et Prestations Logistiques

Ce BTS a pour but de former des assistants techniques d'exploitation spécialistes de l'organisation des services, de la GRH et de la gestion des moyens matériels.

Enseignements			
Culture Générale & Expression	6 %	Droit	7 %
Langue	10 %	Opérations de Transport & Logistique	46 %
Management d'Entreprise	7 %	Gestion de la Relation de Service	7 %
Economie	7 %	Management d'Equipe	10 %

## B.T.S. COM

Communication

Ce BTS forme des généralistes ouverts aux métiers de la communication moderne en conception, actions de communication, coordination et planification.



Enseignements	
Culture de la Communication	15 %
Langues	11 %
Management des entreprises	7 %
Economie	7 %
Droit	7 %
Projet de Communication	14 %
Conseil & Relations Annonceurs	11 %
Veille opérationnelle	7 %
Atelier Production	14 %
Atelier Relation Commerciale	7 %

# DECP

## diplôme européen de compétences professionnelles

Nos diplômes Européens délivrés par la Fédération Européenne des Ecoles, sont basés sur des formations répondant aux besoins des recruteurs et aux nécessités des entreprises dans un monde globalisé. Leur ouverture sur l'Europe s'illustre dans la construction de chaque diplôme (basée sur les crédits ECTS) et dans le contenu de l'enseignement



Le diplôme européen de compétences professionnelles s'acquiert au bout des deux premières années de bachelor de l'étudiant. Ce dernier permet de maîtriser les bases des enseignements et aide à développer les aptitudes à la conduite de projet et au management opérationnel.

Grâce à ce cursus, l'étudiant renforcera sa professionnalisation et acquerra des compétences plurielles :

- Maîtriser les enjeux de l'environnement
- Construire son projet personnel et professionnel
- Concevoir et gérer un projet
- Exploiter les retours d'expériences vécues durant la formation

À TRAVERS  
4 AXES

Culture et citoyenneté  
européenne

Langues

Compétences  
professionnelles générales

Techniques  
professionnelles métiers

# BAC



# C + 2



## D.E.C.P.COM

Communication

Le diplôme européen de compétences professionnelles en Communication prépare les étudiants aux fonctions d'assistant et chargé de communication ou chef de publicité.

### Enseignements

L'Europe, une histoire, une géographie	7 %
Langues Vivantes	18 %
Histoire de la communication d'entreprise	17 %
Communication commerciale des entreprises	17 %
Institutions et droit communautaire	7 %
Domaines d'études de communication	17 %
Démarche stratégique de communication	17 %

## D.E.C.P MKG

Marketing

Le DECP Marketing prépare les étudiants aux fonctions de chargé d'affaire, commercial, adjoint au responsable de magasin, au sein de petites, moyennes et grandes organisations

### Enseignements

L'Europe, une histoire, une géographie	7 %	Institutions et droit communautaire	7 %
Marketing	15 %	Marketing stratégique	16 %
Langues Vivantes	17 %	Marketing multinational	16 %
Plan Marketing Mix	15 %	Environnement des entreprises	7 %

## D.E.C.P.MG

Management et Gestion des PME

Le DECP MG prépare les étudiants aux fonctions d'assistant administratif et financier, assistant de direction, consultant junior au sein de PME

### Enseignements

L'Europe, une histoire, une géographie	7 %
Langues Vivantes	17 %
Histoire de la communication des entreprises	15 %
Le plan marketing Mix	15 %
Institution et droit communautaire	7 %
Outils de Gestion	16 %
Fiscalité	16 %
Comptabilité	7 %



# BACHELOR

of business

Durant les 3 années de bachelor, nos étudiants vont acquérir un certain nombre de savoirs liés aux sciences de gestion afin de comprendre et maîtriser le fonctionnement de tous les types d'organisations. Ils appréhenderont des connaissances liés aux enjeux internationaux et à la complexité du nouvel environnement mondial globalisé.



Tous nos étudiants valident un double diplôme et une spécialité :



+



ou



# BAC



# C + 3

## Nos spécialités :

Nos étudiants acquièrent un double diplôme suivant un tronc commun :

### Enseignements

Commerce	7 %	Gestion	7 %
Management	15 %	Ressources Humaines	16 %
Marketing	17 %	Droit	16 %
Finance	17 %	Langues	16 %
Projets	15 %	Spécialités	7 %

et une spécialité :



**D.E.E.S**

Diplôme Européen d'Etude Supérieure

- Banque Chargé de Clientèle
- Banque Marché des Professionnels
- Entreprenariat
- Finance
- Management & Gestion de PME
- Marketing
- Gestion de patrimoine, assurance, banque
- Assistant Gestion de Ressources Humaines



**Intelligence Economique**

DCG & Science Politique Aix en Provence



**Community Management**

Institut de Commerce de Lyon



**Web marketing**

Institut de Commerce de Lyon





# C + 5



## Nos spécialités :

Nos étudiants acquiert un double diplôme suivant un tronc commun :

### Enseignements

Commercial	7 %	Gestion	7 %
Management	15 %	Ressources Humaines	16 %
Marketing	17 %	Droit	16 %
Finance	17 %	Langues	16 %
Projets	15 %	Spécialités	7 %

et une spécialité :

 **Master Européen**  
Fédération Européenne Des Ecoles

- Stratégie d'Entreprise
- Stratégie Financière
- Ressources Humaines
- Logistique
- Banque Privée Internationale

 **Politique de Négociation & Stratégie de réseaux**  
DCG & Science Politique Aix en Provence

 **sciencespo.aix**

 **Sales & Logistic**  
Institut de Commerce de Lyon



 **E-Commerce**  
Institut de Commerce de Lyon





# L'ICL et le E-business

L'e-business et l'e-marketing sont devenus en moins de 10 ans des composantes indispensables et des relais de croissance pour la grande majorité des secteurs de nos économies mondialisées. L'essor d'Internet est constant dans tous les secteurs d'activités et la mutation de nombreux métiers est en route : de nouvelles compétences émergent et de nouvelles fonctions apparaissent qui vont bien au-delà d'une expertise purement technique.

Aujourd'hui « les métiers d'Internet » ne sont plus réservés aux experts et ingénieurs informatiques. Ils couvrent tous les domaines stratégiques de l'entreprise et sont aussi variés que les fonctions commerciales, marketing, logistique, achats...

L'ICL a toujours su, depuis maintenant 100 ans, anticiper les attentes des entreprises afin de proposer des jeunes diplômés opérationnels et adaptés aux mutations de nos sociétés

En 2012, 3 nouveaux diplômes sont proposés :

- Bachelor of Business E-Commerce
- Bachelor of Business Community Management
- Master of Business E-Business



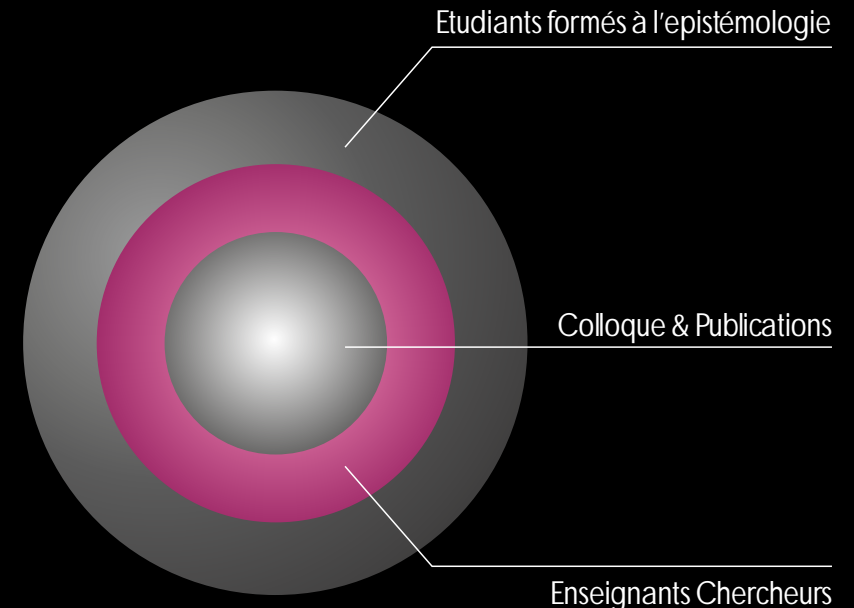
# LA RECHERCHE

Grâce à différents types d'apports (cours méthodologiques, intégration de docteurs et professeurs des universités dans le corps enseignant, orientation du mémoire de fin d'année,...), nous encourageons nos étudiants à tendre vers une démarche de recherche.

Adopter une posture ou une démarche de recherche, c'est une occasion unique de :

- développer des connaissances, de manière approfondie, en ne se contentant pas des évidences communément admises (ou des informations figurant en première page des moteurs de recherche...) mais en recherchant, de manière systématique, des auteurs et des informations fiables, dont le niveau d'analyse permettra un véritable enrichissement de votre pensée, comme si vous tendiez à devenir des experts d'un sujet.
- développer des compétences, indispensables à de futurs responsables d'entreprises qui auront à œuvrer dans un environnement toujours plus incertain : capacité à rechercher les informations pertinentes qui permettront de résoudre tous types de problématiques, capacité de synthèse de ces informations, capacité à les mettre en perspective et les analyser, et capacité à prendre des décisions et à innover (apporter des solutions nouvelles qui sauront vous rendre plus performants que vos concurrents).

Comme dans une démarche de recherche, nous avons vis-à-vis de nos étudiants des exigences de rigueur, d'approfondissement et de prise de hauteur par rapport aux questions qui se posent aux entreprises d'aujourd'hui.





## L'international

L'Institut de Commerce de Lyon est tourné vers l'international. Il accueille chaque année dans ses programmes des étudiants venus du monde entier. L'espace international de l'ICL s'appuie sur un réseau d'universités et d'écoles à l'étranger et vise à promouvoir et encourager la mobilité de nos étudiants dans leurs expériences internationales.

Sur le campus, nos étudiants côtoient les nationalités et les confessions du monde entier appréhendant ainsi toute la diversité et la complexité du monde. Ils travaillent également sur de nombreux projets visant à développer des missions d'export ou import ou encore des projets humanitaires à l'étranger.

Au sein de l'ICL chaque étudiant acquiert une solide formation en langues, l'Anglais en tant que langue de travail, le Mandarin en seconde langue vivante obligatoire et un choix varié de troisième langue (Portugais, Allemand, Russe, Arabe, Hébreu, Turc, Italien, Espagnol...). En première année post bac, chaque étudiant est initié à 7 langues, parmi lesquelles il choisira sa troisième langue en fin d'année.

## Nos Study Road

Nos étudiants ont chaque année l'opportunité d'effectuer un ou plusieurs semestres chez nos partenaires étrangers.





# la formatio

la formation continue

en inter-entreprise

L'institut de Commerce de Lyon accompagne les entreprises dans leur processus de formation de leurs employés.

Nos formations existent dans un esprit d'accompagnement global du développement des compétences au sein des sociétés.

Chaque entreprise trouve une réponse ciblée à chacune de ses problématiques de formation et à ses besoins d'évolution grâce à plus d'une centaine de formateurs experts. Ces formations sont dispensées en inter-entreprise ou en modules spécifiques intra-entreprise.

Avant chaque entrée en relation, nous effectuons gratuitement un audit complet de l'entreprise afin de participer à la rédaction d'un cahier des charges adaptés. Ainsi nous analysons les besoins et construisons des formations grâce à notre expertise en matière d'ingénierie pédagogique.

La formation inter-entreprise est l'occasion, pour vous collaborateurs, de partager des expériences avec des personnes de tous les horizons.

Les apprenants confrontent des problématiques proches et expérimentent en groupe de nouveaux modèles et de nouvelles solutions.

Ce type de formation correspond à un besoin d'expertise métier ou de «bonnes pratiques professionnelles» propre à chaque domaine d'activité.

Ainsi les managers apprendront à gérer les conflits, ou à s'exprimer en public. Les commerciaux développeront de nouvelles méthodes et techniques de ventes...

Nos formations inter-entreprises regroupent ainsi les salariés d'entreprises de tailles et de secteurs d'activités différents afin de favoriser la qualité des échanges d'expériences et d'offrir le maximum d'efficacité.

Catalogue  
DIF

V.A.E

Inter  
Entreprise

# Formation continue

en intra-entreprise



Nos formations intra-entreprises sont conçues pour répondre de façon adaptée aux besoins spécifiques de nos clients.

Ces formations sont conçues sur mesure ensuite d'un audit gratuit afin de réaliser un cahier des charges en partenariat avec l'entreprise.

En intra, toutes nos formations sont confidentielles, conçues, pensées et réalisées en exclusivité pour répondre avec précision à des besoins identifiés.

Elles peuvent être dispensées dans nos locaux (faciles d'accès et entièrement équipés) ou directement sur les lieux de la société.

Cette permanente adaptation des compétences de nos collaborateurs aux besoins spécifiques de nos clients permet d'obtenir des résultats exceptionnels.

## nos domaines de compétences...

- Gestion
- Comptabilité
- Finance
- Marketing
- Communication
- Stratégie
- Commercial
- Management
- Langues
- Direction
- Bureautique
- Ressources Humaines
- E-Business
- Supply Chain
- Banque Assurance ...

## ils nous ont fait confiance...



Intra  
Entreprise

TOEIC

Modules  
Sur-Mesure



# nos prest

## notre solution

L'Institut de commerce de Lyon a pour ambition de mettre son expertise en matière de consulting au service des entreprises.

L'ICL c'est :

- Une expertise à la disposition des entreprises dans leurs projets
- Un rayonnement national et international
- Une volonté d'offrir à chacun de nos partenaires les éléments nécessaires à leur développement et leur réussite
- Un gamme de prestations complète



## notre gamme de prestations



- Diagnostic
- Etude de marché
- Relations Presse
- Événementiel
- Graphisme
- Plan média
- Traduction
- Création



- Recherche de financement
- Montage de dossier subvention
- Assistance de Gestions
- Réalisation de Business Plan
- Intelligence économique
- Etude de faisabilité
- Plan de sauvegarde
- Analyse financière





## Les associations ICL

### Le Bureau Des Etudiants...

Association au services des étudiants, le Bureau Des Etudiants anime la vie des Icliens tout au long de l'année. Dès la rentrée et au cours de l'année, le BDE organise des soirées, excursions et animations de tous genre. Afin d'installer une cohésion forte et de vous offrir la vie étudiante la plus active possible.



### ...le Bureau Des Sports...

Le Bureau Des Sports propose divers sports pour alimenter la vie sportive des étudiants de l'ICL durant toute leur scolarité.

L'organisation des activités sportives gérées par le BDS ICL ont pour objectif de faire vivre aux élèves des moments de convivialité et de partage tout en gardant un bon état d'esprit.



### ...la Junior Entreprise

ICL Solutions est une association étudiante fonctionnant comme un cabinet de conseils. Il s'agit d'une association à vocation économique et pédagogique mais à but non lucratif.

Implantée au sein de l'ICL, Ecole Supérieure de Commerce, elle permet aux étudiants de mettre en pratique l'enseignement théorique acquis à l'école en réalisant des études dans des domaines variés et cela, pour tous types de clients.





... / ...

retrouvez les ici 'events



Colloque International..

..Gala du Centenaire



Nos Conférences..





Pour plus d'informations  
CONTACTEZ NOUS

ICL Lyon  
Institut de Commerce Lyonnais

47 Rue Sergent Michel Berthet  
CP 608 - 69258 LYON Cedex 09  
Tél. +33 (0)4 72 85 73 74  
mail. [info@icl.fr](mailto:info@icl.fr)

retrouvez nous sur  
[www.icl.fr](http://www.icl.fr)



& téléchargez notre application sur

